

アクロディア

3823 東証マザーズ

<http://www.acrodea.co.jp/ir/>

2017年1月5日（木）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
内山 崇行

[企業情報はこちら >>>](#)

■スマートフォン向けコンテンツや、プラットフォーム事業など、事業基盤整え巻返し図る

アクロディア<3823>はスマートフォン向けコンテンツサービス、プラットフォームソリューションを手掛けているITベンチャー企業である。スマートフォン向けコンテンツとしては、5年近くにわたり配信を続けている「サッカー日本代表」シリーズなどのスポーツ関連ゲーム、実在のビジュアル系バンドとコラボした「幕末明治～恋スル龍神サマ～」などコアなファンがいるタイトルを得意としている。プラットフォーム事業としては、今後の飛躍が見込める「インターホン向けIoTシステム」などのIoT関連サービス、フィーチャーフォン（従来型の携帯電話）時代から得意としているスマートフォンの背景やアイコンなどを好みのテーマに切り替えられるプラットフォームソリューション「きせかえ touch®」や通信キャリア等を顧客とする「Multi-platform Installer for Android」、セキュリティ関連サービスなどがある。

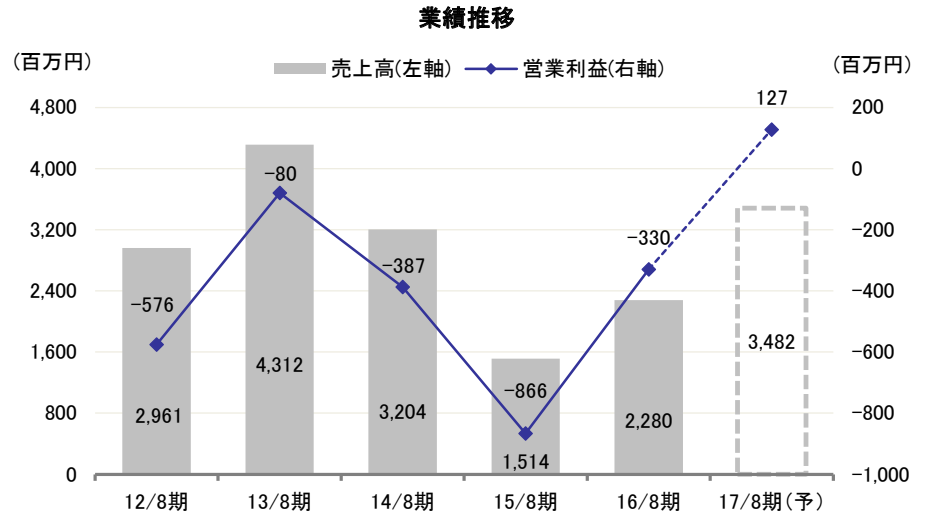
同社は2004年に現代表取締役社長の堤純也（つつみじゅんや）氏が立ち上げた。堤氏は3Dアプリ開発会社で副社長兼CTO（最高技術責任者）を務めた経歴があり、その経験と人脈を生かし、優秀な人材を集めて同社を立ち上げ、携帯電話向け電子メール用ソフトウェア「VIVID Message」、ユーザーインターフェースエンジン「VIVID UI」を開発した。これが大手通信事業者や携帯機器会社と販売契約を結ぶなど高い評価を受けたこともあり、創業2年にして東証マザーズ上場を果たした。しかしその後、スマートフォンが急速に勢力を拡大しフィーチャーフォンが衰退したが、スマートフォン事業への切替えには時間を要した。加えて、新たな事業の方向性を模索し続けたことなどもあり、近年は損失発生が続いている。しかし、2016年5月には第三者割当による資金調達を受けて、(株)エミシア、ネクスト・セキュリティ(株)を買収し、新たなビジネス展開に向けた事業基盤を整備するなど、同社本来の強みである技術力を中心としたコンテンツサービス事業、プラットフォーム事業のラインナップが出そろい、反転攻勢を掛ける準備が整った。

事業の切替時期であった2015年8月期は、コンテンツサービス事業が落ち込んだことなどもあり、2014年8月期に撤退したEC事業の売上減少分を補えなかったことに加え、韓国事業から撤退したことにより、親会社株主に帰属する当期純損失は748百万円であった。2016年8月期はソーシャルゲーム売上高の伸び悩み、2016年3月に譲り受けたゲーム関連事業においてゲーム受託開発案件の開始時期遅れによる売上高の伸び悩み、ふるさと納税ビジネスでの端末購入費用による原価の増加、など悪条件が重なった。しかし、ふるさと納税ビジネスの売上増加や、低採算の韓国事業からの撤退による利益率の向上などもあり、売上高は2,280百万円と前期比で50.6%増加し、損益は営業損失330百万円（前期は866百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失504百万円（同748百万円の損失）と、損失幅が大幅に縮小した。

2017年8月期は、既存事業であるスマートフォン向けコンテンツサービス事業の売上増加に加え、インターホン向けIoTシステムの更なる拡販、買収した子会社関連事業の拡大など、中長期的な企業成長に向けプラットフォーム事業の拡大を進め、売上高は3,842百万円（前期比52.7%増加）、親会社株主に帰属する当期純利益は113百万円と増収増益により黒字転換を図る。

Check Point

- ・フィーチャーフォン向けサービス中心で創業2年で東証マザーズ上場も、スマートフォンへの切替えが遅れ損失続き
- ・2016年8月期はゲーム売上が伸び悩み、子会社の収益化遅れなど悪条件が重なり損失も、前期に比べ収益改善
- ・2017年8月期はコンテンツサービス事業の安定収益に加えソリューション事業の規模を拡大し黒字転換図る



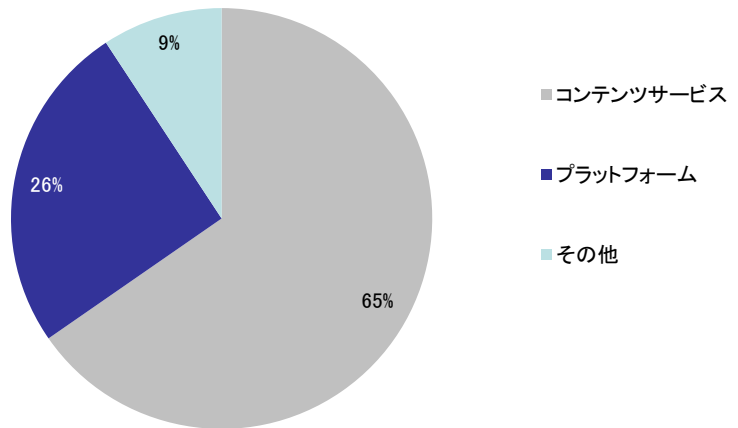
会社概要

コアなファンを持つスマートフォン向けコンテンツサービスと、プラットフォームが軸

(1) 事業概要

同社の事業は、ソーシャルゲーム、アプリ、ふるさと納税向け関連サービス、ゲーム受託開発を行うコンテンツサービスと、スマートフォン向けソリューション、IoT 関連、セキュリティ関連を行うプラットフォームソリューション、受託開発、エミシアの物販などその他の3種類に分類される。2016年8月期の事業別の売上高構成を見ると、コンテンツサービスが最も大きく65%で、プラットフォームが26%と続き、その他が9%となっている。

事業別売上高構成比
(2016年8月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) コンテンツサービス

1) ゲーム

JFA オフィシャルライセンスを取り、約5年間もの期間にわたり配信を続け、累計100万人以上の利用者がいる「サッカー日本代表2018ヒーローズ」や、これを発展させた「サッカー日本代表イレブンヒーローズ」などのサッカーゲームが主力商品である。その他スポーツ系ゲームとしては、「野球しようよ♪ガールズスタジアム」、「ガルフト!～ガールズ&フットボール～」など美少女キャラとスポーツを掛け合わせたゲームや、福岡ソフトバンクホークス初めてのオリジナルソーシャルゲームである「福岡ソフトバンクホークスバトルリーグ鷹伝説」などがある。その他には、インディーズバンドながらも武道館単独公演を開催するほどの人気を持つビジュアル系バンド「己龍」とコラボレーションした「幕末明治～恋スル龍神サマ～」などがある。爆発的なヒットタイトルはないものの、長期にわたり継続的に収入が得られるような、コアなファンをターゲットにしたゲームを得意としており、スマートフォン(iPhone、Android)、フィーチャーフォン、PCなど複数のプラットフォームで展開している。そのほか、ゲームの受託開発及び運営を行っている。

スマートフォン向けコンテンツサービス



出所：決算説明会資料より掲載

2) 知育アプリ (デジタルコペル)

幼児教室を全国各地で展開している(株)コペルが監修した知育アプリ「デジタルコペル」を2014年11月より配信している。同アプリは、ふるさと納税のお礼品として、デジタルコンテンツとしては全国で初めて採用されている。

知育アプリ「デジタルコペル」



LINEスタンプも登場



出所：決算説明会資料より掲載

b) プラットフォーム

1) インターホン向け IoT システム

インターホンとスマートフォンを連携させた「インターホン向け IoT システム」を主に集合住宅向けに開発提供している。同社はこのサービスをフィーチャーフォン時代から開発しており、類似サービスは他にもあるが、屋内でも屋外でもスマートフォンで来訪者の対応ができるのは同社のソリューションのみとのことである。マンション向けインターホンの分野では、パナソニック〈6752〉とアイホン〈6718〉が2社で市場をほぼ独占しているが、いずれのメーカーの機種にも同社の技術が連携可能となっている。導入状況としては、まだ投資用不動産など小規模なものが中心であるが、今後はインターホンメーカー、マンションデベロッパーや、中国・シンガポールなどアジアの不動産会社、投資会社なども協力体制を組んで、国内外で拡販を図っていく計画であり、その先にはマンション以外の戸建住宅や、宅配業者と組んでの新たなサービス展開、商業施設への新たなサービス展開などを計画している。

インターホン向け IoT システム

屋内でも屋外でも、スマートフォンを利用して、来訪者の対応が可能に！



インターホンメーカー様、マンション向けインターネットサービスプロバイダー様、マンションデベロッパー様などを主なターゲットとして本サービスの展開、順次導入を進める

～パートナーシップにより導入を加速～

- ✓上海の建築計画設計会社と提携、中国市場に進出
- ✓全戸一括型マンション ISPシェア首位のアルテリア・ネットワークスと取次販売契約
- ✓シンガポールの不動産開発・投資会社とライセンス契約、シンガポール・マレーシア市場に進出

出所：決算説明会資料より掲載

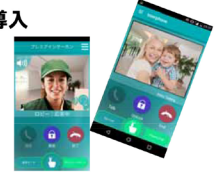
インターホン向けIoTシステムの展開

国内及び海外で導入が進む

- 2015年10月
 - ・「ザ・コーストよこすか海辺ニュータウン」全249戸を対象に実証実験
 - ・「アトラス上大岡ヒルズ」全139戸を対象に実証実験
- 2016年3月
 - ・福岡市の投資用新築賃貸アパートに導入
 - 「Ali di Luce」8戸
 - 「リ・アンジュ井尻」8戸
- 2016年6月
 - ・「ウィンデージ竹下駅前」8戸
- 2016年7月
 - ・「レスター大橋東シティ」8戸
- 2016年8月
 - ・シンガポール Parkstone Road 新築一戸建て3棟に導入
- 2016年8月
 - ・名古屋市の投資用新築賃貸アパートに導入
 - 「Vita鳴浜」8戸
 - 「アルバーノ道徳北町」8戸
- 2016年9月
 - ・「Seren内田橋」9戸



シンガポールでも導入開始



出所：決算説明会資料より掲載

2) その他

スマートフォン関連ソリューションとして、かつてフィーチャーフォンの頃から取り組んでいたサービスを、スマートフォン向けにも提供している。スマートフォンの壁紙を書き換えられる壁紙変更アプリ「きせかえ touch®」や、販売店店頭で各端末へのアプリのインストールや情報管理などを行い、店舗の作業負担軽減に役立つ「MPI (Multi-package Installer for Android)」などである。

その他、連結子会社ネクスト・セキュリティで、主に法人向けのセキュリティ関連サービスなどの販売、運用保守サービスなどを手掛けている。

創業2年で東証マザーズ上場もその後は損失計上が続く

(2) 沿革

同社は2004年7月に現代表取締役社長の堤純也氏が立ち上げた。堤氏は3Dアプリ開発会社で副社長兼CTO(最高技術責任者)を務めた経歴を持ち、携帯電話業界での長年の実績があった。その経験と人脈を活かし、優秀な人材を集め同社を立ち上げると、携帯電話向け電子メール用ソフトウェア「VIVID Message」、ユーザーインターフェースエンジン「VIVID UI」などを開発・提供した。すると、これらが韓国のサムソン電子との販売契約を結ぶなど、携帯電話メーカーからの高評価を受け、創業2年にして早くも東証マザーズ上場を果たした。

その後、スマートフォンが急速に発展を遂げた。フィーチャーフォンとスマートフォンでは求められるテクノロジーやビジネスモデルが大きく異なり、フィーチャーフォンの場合は携帯電話の内部仕様までを把握してのミドルウェア開発が必要となるが、スマートフォンではOSという共通的な基盤の上でアプリケーション開発が必要となる。国内の多くの携帯電話メーカーはスマートフォンの急速な発展を予見できず、切替えが遅れてしまった。この時、同社も携帯電話メーカーや通信キャリア等との関係性が深かったために、フィーチャーフォン事業からスムーズに移行が進まず、スマートフォン事業への切替えが遅れてしまった。同社はその後、フィーチャーフォン事業を続けながらも、新たな収益源として2008年にEC事業を始めた。その傍らでスマートフォン事業の準備を続け、2014年にスマートフォン事業の目的が整ったことで、EC事業から撤退した。そして、2015年には韓国事業から撤退し国内事業に集中すると、2016年には(株)Xio(サイオ)からゲーム関連事業の一部を譲受するなど、反転攻勢を掛ける準備を整えた。



アクロディア

3823 東証マザーズ

<http://www.acrodea.co.jp/ir/>

2017年1月5日(木)

沿革

年	沿革
2004年	東京都渋谷区恵比寿に資本金 1,400 万円をもって会社設立 携帯端末向け電子メール用ソフトウェア「VIVID Message」をメガチップス<6875>と共同開発
2005年	マルチメディアに対応したユーザーインターフェースエンジン「VIVID UI」を開発 韓国ソウル市に韓国支社を設置
2006年	フィンランドエスポー市にフィンランド支社を設置 東京証券取引所マザーズ上場
2007年	米国カリフォルニア州に現地法人「Acrodea America, Inc.」設立 100% 子会社「(株)AMS」設立
2008年	NTTドコモ<9437>に対する第三者割当増資を実施 韓国支社を廃止し、韓国子会社「Acrodea Mobile Solution, Inc.」(現社名「Acrodea Korea, Inc.」)を設立 子会社 AMS にて EC 事業を開始
2009年	行使価額修正条項付第1回新株予約権(第三者割当)の発行及びコミットメント条項付第三者割当契約の締結 (株)ナッティの持分法適用関連会社化
2010年	GMO インターネット<9449>と資本・業務提携契約を締結及び第三者割当増資を実施 フュートレック<2468>と資本・業務提携契約を締結 Android 搭載スマートフォン向けサービス「きせかえ touch」の提供開始
2011年	行使価額修正条項付第2回新株予約権(第三者割当)の発行及びコミットメント条項付第三者割当契約の締結 スマートフォンプラットフォーム事業において GMO インターネットと合併会社 GMO ゲームセンター(株)を設立 Android 搭載端末向けソリューション「Multi-package Installer for Android」、DRM ソリューション「Acrodea Rights Guard」の提供開始 フィンランド支社を廃止 子会社 AMS がナッティのインターネット通販に関する事業の一部を譲受
2013年	第三者割当による第1回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第3回新株予約権の発行 KLab(クラブ)<3656>よりシステムインテグレーション事業(SI事業)を譲受
2014年	EC事業を行う AMS の全株式を譲渡 米国 Backendless Corporation とモバイル BaaS に係る業務提携 第三者割当による新株式の発行
2015年	「インターホン IoT システム」を開発 第三者割当による新株式及び第4回乃至第6回新株予約権の発行 韓国連結子会社 Acrodea Korea, Inc. 及び Gimme Corporation の全株式を譲渡
2016年	(株)Xio よりゲーム関連事業の一部を譲受 第三者割当による新株式及び第7回新株予約権の発行 (株)エミシアを連結子会社化 ネクスト・セキュリティ(株)を連結子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

業績動向と財務状況

損失計上が続いているが、直近期は収益性が改善傾向

(1) 業績動向

a) 売上高

同社はフィーチャーフォン事業からスマートフォン事業に切り替える過程で、事業の取捨選択を何度か行っており、売上高が大きく増減している。2012年8月期はかねてよりの主力事業であったフィーチャーフォン事業が落ち込み売上高が減少したが、2013年8月期はEC事業、スマートフォン事業が伸びたことで売上高は増加した。2014年8月期は、スマートフォン事業に注力するためにEC事業から撤退したこともあり売上高が減少し、2015年8月期は収益性が低かった韓国事業から撤退したことで売上高がさらに減少した。しかし、2016年8月期はふるさと納税関連ビジネスの寄与があり、売上高は前期比 50.6% 増の 2,280 百万円に増加した。



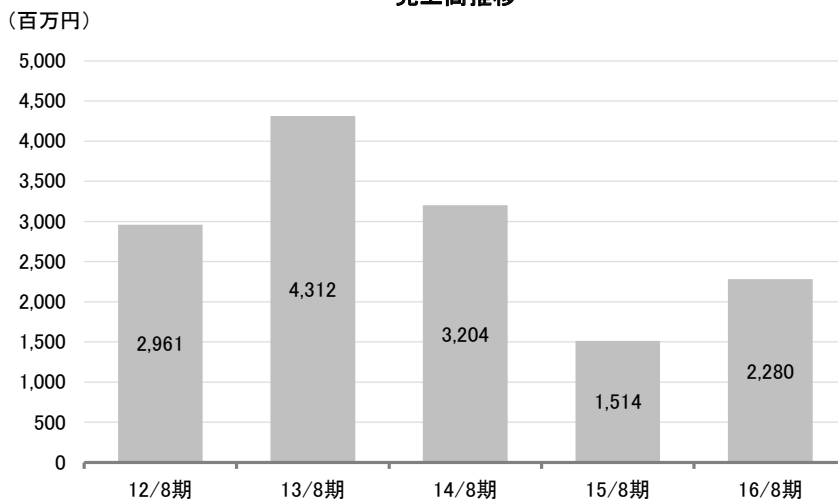
アクロディア

3823 東証マザーズ

<http://www.acrodea.co.jp/ir/>

2017年1月5日（木）

売上高推移

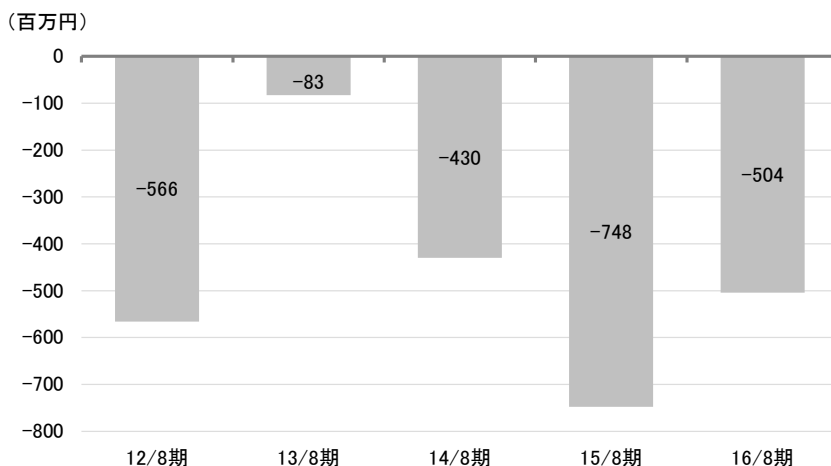


出所：決算短信よりフィスコ作成

b) 親会社株主に帰属する当期純利益

売上高の増減に伴うように、親会社株主に帰属する当期純利益も増減している。直近2期を見ると、2015年8月期は韓国事業の撤退に伴う事業整理損などが発生し、さらにソフトウェアの追加償却も発生したことで748百万円と大きな損失が発生した。そして、2016年8月期は買収した子会社2社の収益計上時期の遅れ、減損損失の発生などマイナス要因が重なったが、収益力の高い事業に集中したことで親会社株主に帰属する当期純損失は504百万円（前期は748百万円の損失）となり、若干ではあるが収益性が改善した。

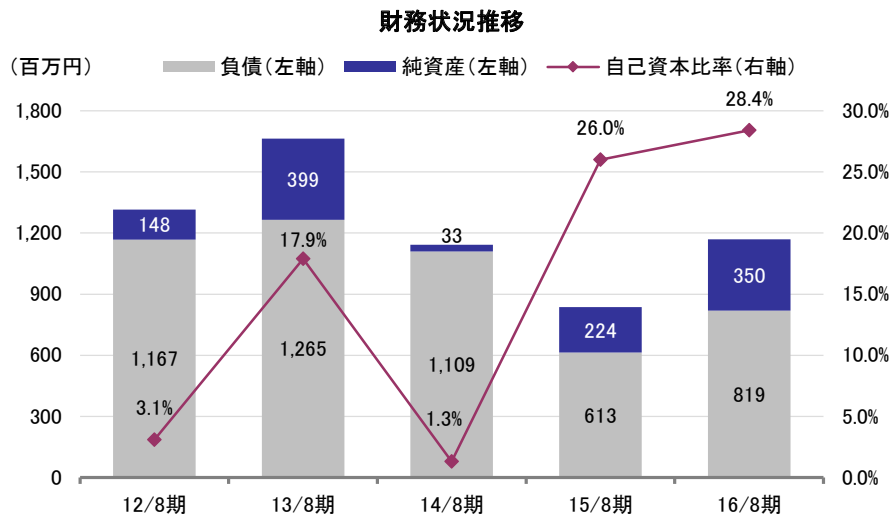
親会社株主に帰属する当期純利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2014年8月期に430百万円と当期純損失が発生した影響を受け、純資産が減少し自己資本比率は1.3%と大きく落ち込んだ。しかし、2015年8月期、2016年8月期と増資を行ったことで、自己資本比率は28.4%まで上昇し安全性が回復した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

注：15/8期は連結貸借対照表を作成していないため単体の数値を表記

■今後の見通し

ソリューション事業の基盤が整い黒字化を狙う

(1) 事業別見通し

a) コンテンツサービス

コンテンツサービスでは、継続的に既存ゲームのマルチプラットフォーム展開や様々なイベントの開催で、集客を行っている。「野球しようよ♪ガールズスタジアム」と「ゴルフ！～ガールズ＆フットボール～」のコラボレーション企画や、「魔法陣少女 ノブナガサーガ」の東京ゲームショーへの出展などにより収益増加を図っている。

そして、ユニークな取り組みとして注目されるのは、ソーシャルゲーム「ジャイアントハンマー～巨人クロニクル～」の中国展開である。同ゲームについては、2016年9月に中国のアニメ配信・制作を行う上海凡事社と契約を行い、まずはアニメ化し中国国内に向けてPRしたのちに、ゲームを中国向けにローカライズし、配信を行う計画である。

また、ゲームの受託開発・運営にも力をいれており、獲得が遅れていた大型案件の受注により、業績へ寄与する見込みである。

既存ゲームを中国市場で展開計画



中国版アニメ化後、ゲーム配信予定

出所：決算説明会資料より掲載

アクロディア

3823 東証マザーズ

http://www.acrodea.co.jp/ir/

2017年1月5日(木)

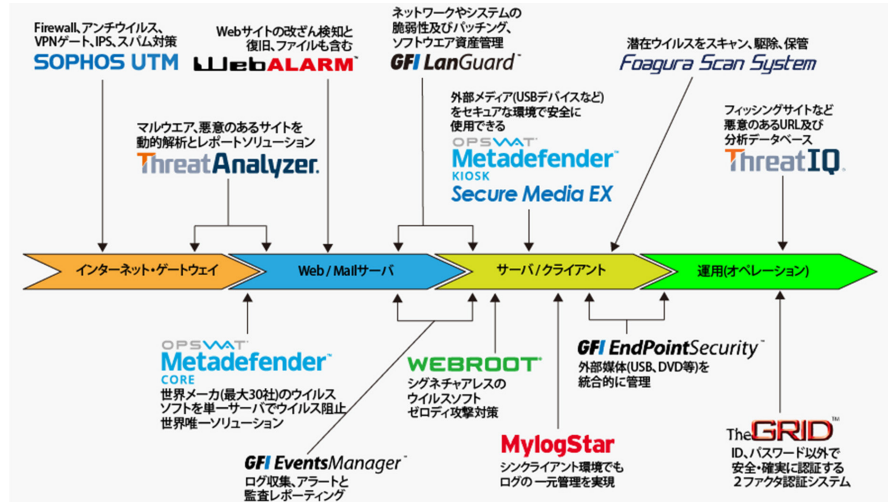
b) プラットフォーム

1) セキュリティ

2016年6月に連結子会社化したネクスト・セキュリティを中心に、海外から最先端のセキュリティ・ソリューションを独占調達できること、セキュリティに関して総合的にサービス展開できることなど、同社の強みを生かして収益拡大を図っていく。

代表的な製品のひとつ「Metadefender」は、複数のウイルススキャンエンジンを複合的に活用することで、ウイルス検知率を上げウイルス阻止を図る世界唯一のソリューションである。特に強固なセキュリティが必要となる政府機関、安保関連機関、重要インフラなどで活用されている。同社は日本国内での当製品の独占代理店であるため、収益面での大きな貢献が期待される。

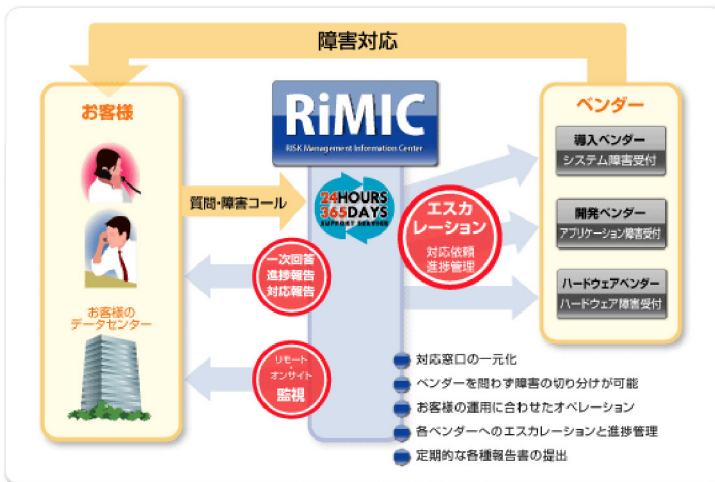
ネクスト・セキュリティ 製品ラインナップ



出所：ネクスト・セキュリティ ホームページより掲載

また、総合的なサービス展開については RiMIC (Risk Management Information Center) という、ヘルプデスクから、運用監視、管理まで、運用保守一連のサービスを行うアウトソーシングサービスである。ネクスト・セキュリティが元々自社で受託し行っていた運用・保守関連サービスのうち、共通的に対応できるものをメニュー化し、また社内で活用していたツールを修正することなどで、ローコストでの運用サービスを可能としたものである。このメニューのうちユーザの要件に合わせて必要なものを提供する。

RiMIC (Risk Management Information Center) サービスイメージ



出所：ネクスト・セキュリティ ホームページより掲載

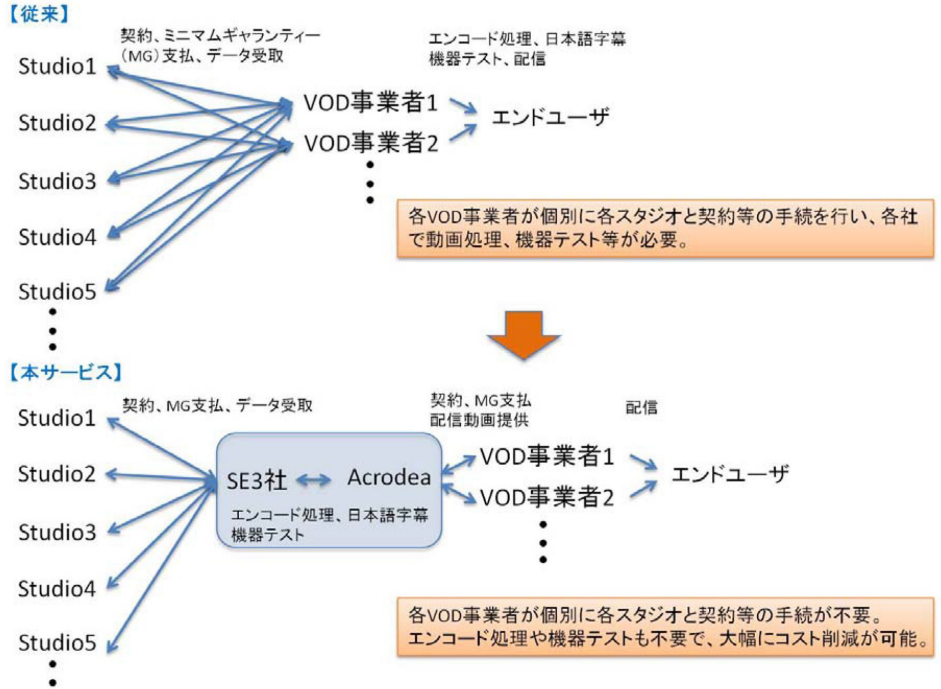
2) 動画

2016年5月、米国のStudio E3, Inc. (以下SE3) と動画関連サービスに関する国内販売代理店契約の締結を発表した。SE3は、米国を拠点とし、グローバルに展開するデジタルメディア企業で、主要映画スタジオと連携し、優良なハリウッド映画コンテンツをVOD事業者(映像コンテンツ配信事業者)などに供給している。本契約により、同社はSE3がライセンス契約しているハリウッド映画コンテンツを、日本国内のVOD事業者に対して提供することが可能となり、VOD事業者にとって煩雑な手続きや動画処理などの業務が大幅に軽減される枠組みを提供する。VOD事業者は、SE3を通じてハリウッド映画コンテンツが獲得でき、スピーディにコンテンツの質と量を向上させることができる。

さらに、同社は4Kなどの高精細動画の圧縮技術を保持する米国のDVLABS (Digital Video Laboratories) と提携しており、既存のインターネットインフラ上でも4Kなどの動画を高品質なままで容量を圧縮し、Wi-Fiなどの狭い帯域でもスムーズな動画配信を可能とするソリューションを提供している。

これら動画関連の配信サービスにより、継続的・安定的な収益確保を図る。

SE3との協業イメージ



出所：同社プレスリリース資料(2016年5月24日)より掲載

3) その他 IoT 関連

2016年5月に、野球硬式球の投球計測ができるIoTシステム「Technical Pitch (仮称)」を発表した。これは、野球ボールにセンサーを埋め込み、センサーからの情報を元に投球「球速・回転数・球種」をサーバにアップロードし、これを解析することで投手育成に役立てようとするIoTシステムである。既に試作開発とプロ野球選手による評価は終わっており、今後はプロ野球球団、社会人野球チームと連携し、サービス提供に取り組む計画である。

Technical Pitch (仮称)

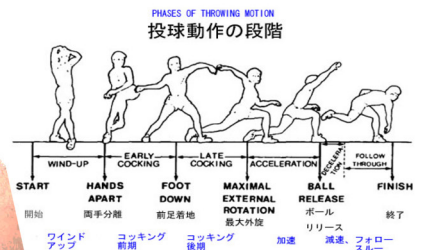
～スポーツやエンターテイメントにもIoTを～
 野球ボールの中にセンサーを組み込み、投球データを蓄積し解析

「Technical Pitch」(仮称)

野球ボールの中心部に9軸センサーを埋め込み、センサーからの情報をもとに投球「球速、回転数、球種」を計測し独自解析により投手育成に役立てるIoTシステム(特許出願中)です。

フォームが安定しない、コントロールが定まらないなど、投手特有の問題を反復したピッチング情報をもとに徹底的に分析。

腕の振り、軌道、リリースポイントから問題点のヒントを見つけ出します。



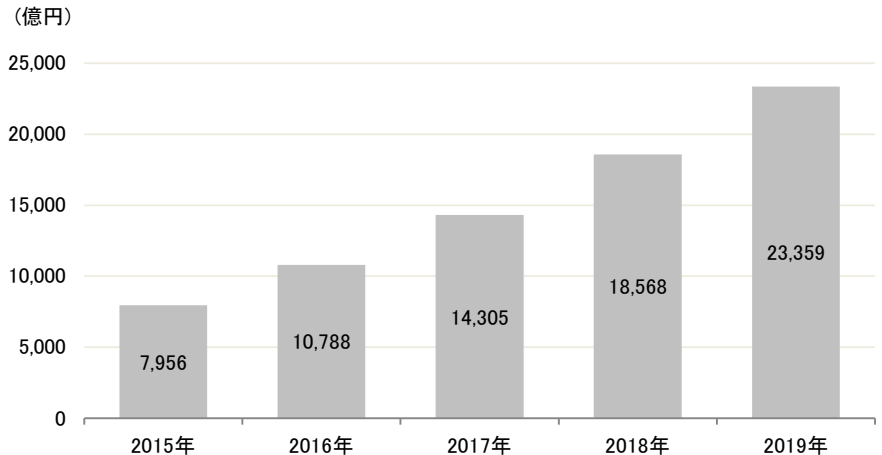
Copyright 2016 Acrodea, Inc. All rights reserved.

出所：決算説明会資料より掲載

○) その他

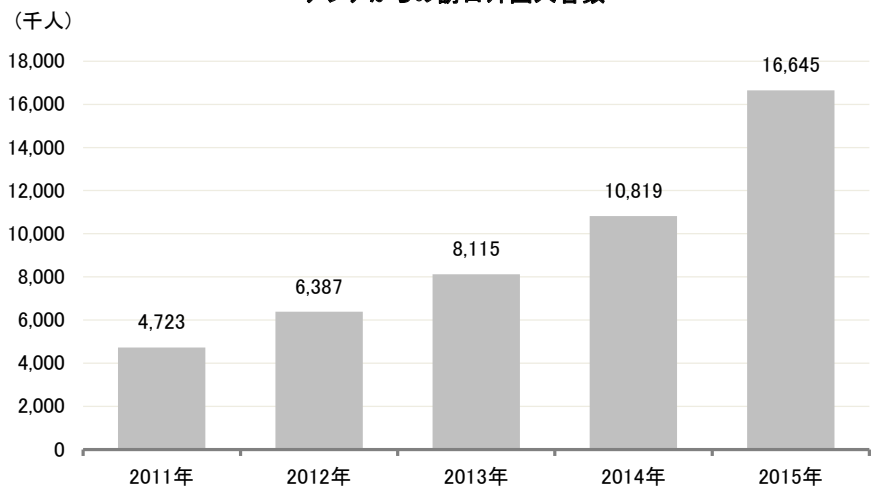
サプリメント販売やエステサロン運営を行っているエミシアを2016年6月に子会社化している。近年、中国人観光客による爆買いは落ち着いたものの、中国からインターネットを通じて海外製の商品を購入する越境ECについては、2015年から2019年の4年間で2.9倍が見込まれているように、引き続き大きな伸びが期待されている。また、アジアからの訪日外国人客数についても2011年から2015年の4年間で約3.5倍に伸びるなど、急激に増加している。同社はエミシアを活用して、サプリメント・化粧品などの商品や、特産品・家電など日本製品の販売を行うECサイトの提供や、1日人間ドックなどの医療やエステなど美容の体験型サービスの提供など、モノ消費とコト消費の両方のサービス提供を行い売上増加を図る計画である。

中国の対日本の越境EC市場規模推計



出所：平成27年度我が国経済社会の情報化・サービス化にかかる基盤整備（経済産業省）よりフィスコ作成

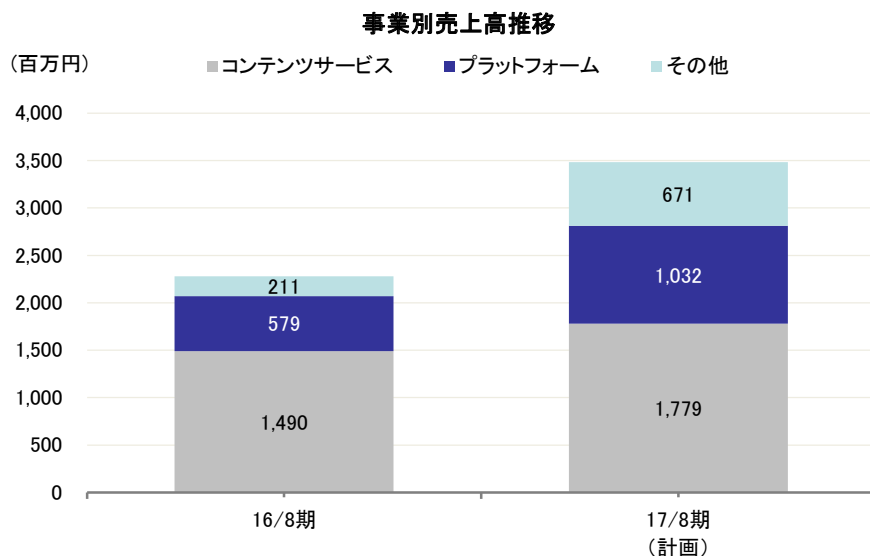
アジアからの訪日外国人客数



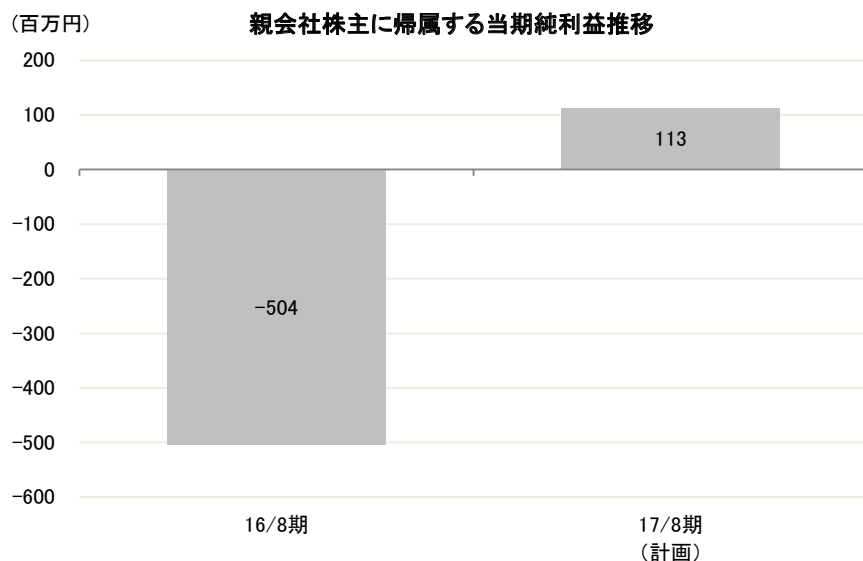
出所：日本政府観光局（JNTO）訪日外国人客数推移よりフィスコ作成

(2) 業績見通し

2017年8月期の事業別売上高、及び親会社株主に帰属する当期純利益の計画は以下のとおり、売上高は3,482百万円（前期比52.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は113百万円（前期は504百万円の損失）と、増収増益により黒字化を見込んでいる。フィーチャーフォン事業から脱却が済み、スマートフォン関連の事業を行うラインナップが整ったという状況で、手広めに事業を手掛けているため、同社の今後の取り組みに関しては注視が必要である。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ